



Bolero
Crowdfunding



Hoe crowdlending inzetten als financiering van mijn bedrijf?

Juni 2020

TEAM BOLERO CROWDFUNDING



In een e-book gaat **Bolero Crowdfunding** dieper in op een specifiek onderwerp zoals de evolutie van crowdlanding, de wetgeving rond crowdlanding, maar we kunnen ook een specifiek project onder de loep nemen.

Inhoudstafel

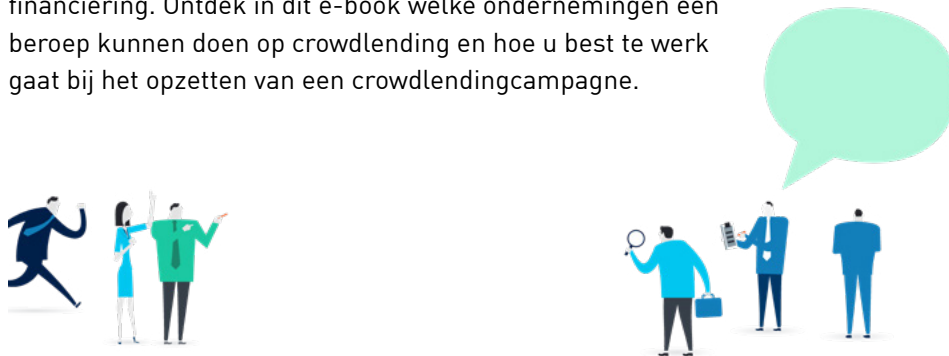
• Inleiding.....	3
• Wat is crowdfunding en wat is het verschil met crowdlanding?.....	4
• Crowdlanding... door uitgifte van een obligatielening.....	5
• Waarom zou ik als ondernemer beroep doen op crowdlanding?.....	6
• Komt mijn bedrijf in aanmerking voor crowdlanding?.....	7
• Voor welke investeringen kan ik crowdlanding inzetten?.....	8
• Met welke interestvoet en looptijd moet ik rekening houden?.....	8
• Hoe wordt het interestpercentage van de obligatie bepaald?.....	9
• Hoeveel kan ik maximaal ophalen via crowdlanding?.....	10
• Hoeveel kost het mij als ondernemer?.....	11
• Wat krijg ik hiervoor in ruil als ondernemer?.....	11
• Hoe verloopt de financiering van mijn project van begin tot einde?.....	12
• Wat is mijn risico als ondernemer?.....	13
• Blijf in contact met je investeerders na een geslaagde campagne.....	13
• Welke mogelijkheden biedt crowdlanding nog?.....	13
• Wie is Bolero Crowdfunding?.....	14
• Succescases.....	15

Inleiding

Je wilt vooruit met je bedrijf en bruist van toekomstplannen. Maar de zoektocht naar de financiële middelen ervoor is vaak een bottleneck. Bovendien is het erg belangrijk om een gezonde mix tussen bank- en 'alternatieve' financieringen te gebruiken.

Crowdlending is voor de meeste gevestigde bedrijven een mooi alternatief of een interessante aanvulling op de traditionele bankfinanciering. Voor de typische groeibedrijven waarvan de waarborgen of solvabiliteit hun respectievelijke maximum of minimum bij de banken hebben bereikt, betekent crowdlending écht een wereld van verschil.

Maar ook voor de gevestigde waarden die hun kredietportefeuille willen diversifiëren of op zoek zijn naar een nieuwe manier om hun bedrijf in de kijker te zetten, blijft crowdlending een zeer complementaire en interessante vorm van financiering. Ontdek in dit e-book welke ondernemingen een beroep kunnen doen op crowdlending en hoe u best te werk gaat bij het opzetten van een crowdlendingcampagne.



Wat is crowdfunding en wat is het verschil met crowdlending?

Ongetwijfeld heb je al vaak gehoord over crowdfunding. Momenteel is dit wellicht de snelst groeiende markt voor bedrijfsfinancieringen. Maar wat is nu het verschil met crowdlending?

'Crowdfunding' is een (aanvullende) financieringsoplossing waarbij iemand die een project uit de grond wil stampen (de '**crowdfunder**') een groot aantal investeerders (**backers**) kan aanspreken om een deel van de middelen op te halen die hij nodig heeft voor zijn project. Zo'n financieringsronde vindt meestal online plaats, via een zogenaamd crowdfundingplatform.

Zo'n project kan een commercieel doel hebben, maar kan ook meer maatschappelijk of cultureel van aard zijn. Denk daarbij aan het maken van een film of het schrijven van een boek.

Investeerders kunnen hun geld al dan niet terugverdienen op verschillende manieren, afhankelijk van het type crowdfunding.

De twee grote types van crowdfunding zijn financiële en niet-financiële crowdfunding.

Niet-financiële crowdfunding

Bij deze vorm van crowdfunding worden geen financiële instrumenten uitgegeven en verwacht de investeerder geen financiële return. Het gaat dus om schenkingen (donaties) en beloningen (rewards).

De investeerder wordt geen aandeelhouder of schuldeiser van het bedrijf, maar doet mee uit filantropie (een schenking) of om exclusief een bepaald product in handen te krijgen (beloning).

Financiële crowdfunding

Bij financiële crowdfunding worden er daadwerkelijk financiële instrumenten uitgegeven. Bij crowdfunding via aandelen (equity) wordt de investeerder aandeelhouder. Bij crowdfunding via leningen (dit wordt ook crowdlending genoemd) wordt hij schuldeiser.

Bij Bolero Crowdfunding focussen we vooral op die laatste categorie: crowdlending.

Crowdlending... door uitgifte van een obligatielening

Je kan, als onderneming, via de uitgifte van een (achtergestelde) obligatielening financiering ophalen bij particuliere beleggers. Dat is crowdlending. In ruil voor hun financiering betaal je een **bepaalde interest** aan je beleggers en wordt het geleende bedrag afgelost volgens een **terugbetalingsschema** (maandelijks, trimestrieel, jaarlijks, bullet of aflossing op het einde van de looptijd). De duurtijd van de lening is maximaal 7 jaar.

Door het (vaak) ongewaarborgde en achtergestelde karakter van deze financieringsvorm wordt crowdlending beschouwd als een aanvulling op het eigen vermogen van de onderneming. Natuurlijk vereist crowdlending wel **voldoende terugbetalingscapaciteit**.

Anders dan bij een klassiek bankkrediet worden er in het geval van crowdlending soms **geen waarborgen** gevestigd. Dat kan een voordeel zijn.

Een investeerder neemt een hoger risico door via crowdlending in je onderneming te investeren. Daarom is het logisch dat de interesten die je als onderneming moet betalen aan een investeerder hoger zijn. Doorgaans gaat het om een interest tussen 5 en 9%, afhankelijk van het risico.



Waarom zou ik als ondernemer beroep doen op crowdlanding?

Een crowdlandingcampagne kan je onderneming heel wat voordelen bieden. Er zijn dus verschillende redenen waarom je als ondernemer zou kiezen voor deze vorm van alternatieve financiering.

Een crowdlandingcampagne kan **een financieel dossier** versterken en straalt vertrouwen uit bij andere financiële partners. Het wordt namelijk beschouwd als een aanvulling op het eigen vermogen van de onderneming.

De achterstelling zorgt ervoor dat de obligatielening makkelijk te combineren valt met andere vormen van financiering (een bankkrediet, PMV co-financiering, LRM KlimOp lening, enz.).

Met crowdlanding kan je ook een grote verscheidenheid aan projecten financieren. Zo kunnen bijvoorbeeld ook **immateriële zaken** in aanmerking komen.



Maar crowdlanding is meer dan alleen een manier om financiering op te halen. Het is ook een mooie **marketingtool**. Je onderneming wordt dankzij de campagne in de kijker gezet bij de leden van het crowdlandingplatform en het wordt al eens opgepikt door de pers. Een goede manier dus om **extra zichtbaarheid** voor je bedrijf te creëren en fans of klanten meer aan je onderneming te binden.

Komt mijn bedrijf in aanmerking voor crowdlending?

Elk bedrijf is anders. En elk bedrijf vergt een eigen aanpak. Daarom neemt Bolero Crowdfunding elk voorgelegd project eerst grondig onder de loep. De manier waarop er naar een bedrijf gekeken wordt, hangt af van de sector, de 'track record', de organisatie, het doel van de financiering,...

Net daarom is het erg moeilijk om neer te schrijven waaraan je project exact moet voldoen om voor een crowdlendingcampagne in aanmerking te komen.

Voor typische exploitatiebedrijven kijken we vooral naar:

- Je onderneming is in België gevestigd.
- Je gewenste financiering bedraagt minimaal 100.000 euro en maximaal 5.000.000 euro.
- Je vennootschapsvorm moet een CV(BA), een BV(BA) of een NV zijn, en mag dus bijvoorbeeld geen vzw of eenmanszaak zijn.
- Je vennootschap moet reeds minimum twee jaar actief zijn.
- Je bedrijf mag geen negatief eigen vermogen hebben.
- Je zal een minimum aan eigen inbreng moeten kunnen voorleggen, af te stemmen per project.
- Als je achterstallen hebt bij een van de belastingsdepartementen, weegt dit negatief door.
- De toekomstige terugbetaling van de obligatie zal je cijfermatig goed moeten onderbouwen. Daarbij moet je je terugbetalingscapaciteit van al bestaande leningen in combinatie met de nieuwe obligatie kunnen aantonen.

Voor andere bedrijven en projecten gelden soms nog meer (of andere) aspecten die we onderzoeken om een beeld te krijgen over het project. Voor vastgoed moet er bijvoorbeeld op projectbasis ook aangetoond kunnen worden dat de vastgoedtransactie rendabel is.

Wil je graag weten of jouw project in aanmerking komt voor een crowdlendingcampagne? Aarzel dan niet om Bolero Crowdfunding vrijblijvend te contacteren om je project voor te stellen. Dat kan via de [website van Bolero Crowdfunding](#).



Voor welke investeringen kan ik crowdlanding inzetten?

Voor zo goed als alle investeringen of projecten kan je een crowdlandingcampagne opzetten. Dat wil zeggen dat er via crowdlanding, naast de gewone tastbare zaken, ook minder tastbare investeringen gefinancierd kunnen worden. **Dat gaat vaak minder vlot via traditionele financieringsvormen.**

Denk bijvoorbeeld aan een voorfinanciering op loon voor extra personeel, om extra voorraad aan te leggen, extra marketingbudget vrij te maken, een webshop op te zetten, eigen software te ontwikkelen, een eigen app ontwikkelen, enz. Maar ook voor **projectfinanciering** (zoals bijvoorbeeld vastgoedfinanciering of investeringen in groene energie) kan je als bedrijf voor crowdlanding kiezen.

Met welke interestvoet en looptijd moet ik rekening houden?

Het interestpercentage is het percentage dat je als ondernemer jaarlijks aan je investeerders zal moeten uitbetalen in ruil voor hun investering. Dit percentage is voor elk project verschillend en **afhankelijk van verschillende factoren**. Om je een idee te geven: bij de meeste projecten ligt het interestpercentage tussen de 5 en 9%.

De manier waarop je de investeerders moet terugbetalen en wanneer dit moet gebeuren, wordt op voorhand in overleg vastgelegd. Er zijn **verschillende terugbetalingsschema's mogelijk**: maandelijks, driemaandelijks, jaarlijks of in bulletvorm waarbij de lening pas op het einde afgelost wordt.

Qua looptijd moet je rekening houden met een **minimum van 12 maanden**, maar dit kan en **mag oplopen tot wel 7 jaar**. De interest kan hiervan ook deels afhankelijk zijn. Omdat investeerders het liefst voor een minder lange horizon hun geld beleggen, zal je voor een obligatie op 7 jaar meer interest moeten betalen dan bij een kortere looptijd.

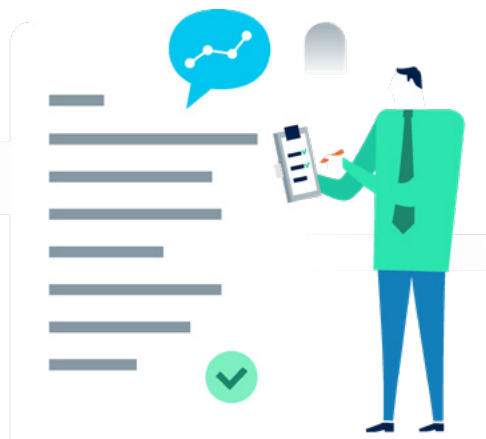
Als je graag een idee hebt van het intrestpercentage of de mogelijke looptijd voor jouw project, mag je steeds vrijblijvend contact opnemen met Bolero Crowdfunding.

Hoe wordt het interestpercentage van de obligatie bepaald?

Bolero Crowdfunding streeft naar een oplossing **op maat voor jouw onderneming** en luistert altijd eerst naar jouw voorstel. Wat is haalbaar? Wat zijn de groeiplannen? Hoe ziet het business plan eruit?

Het is belangrijk om al die factoren op tafel te leggen, zo kan ingeschat worden welke interestvoeten voor jou als ondernemer haalbaar zijn en welke ook voor potentiële investeerders interessant genoeg zijn om het project gefinancierd te krijgen.

Op basis van alle info en de gevoerde gesprekken worden afspraken gemaakt en leggen we samen de modaliteiten van de obligatie vast.



Je **voorstel** is dus van groot belang bij het bepalen van de interestvoet, maar er wordt ook rekening gehouden met de **looptijd** van de obligatie (hoe langer, hoe hoger het interestpercentage), de **vorm** van de obligatie (een achtergestelde obligatie is duurder) en de rating die je onderneming scoort bij het **onafhankelijk ratingbureau Dun & Bradstreet**.

Hoeveel kan ik maximaal voor mijn bedrijf ophalen via crowdlending?

Je bedrijf kan via crowdlending tot 5 miljoen euro ophalen in een periode van 12 maanden. Die bedragen zijn wettelijk vastgelegd.

De wetgever heeft het zo uitgewerkt dat er voor crowdfunding geen zware administratieve prospectusplicht is, op voorwaarde dat er gebruik gemaakt wordt van een erkend platform. Maar, afhankelijk van het op te halen bedrag, wordt er gevraagd om meer documentatie voor te leggen.

- Zolang het totale opgehaalde bedrag over 12 maanden **lager is dan 500.000** euro, dan hoef je **geen prospectus of informatienota** op te maken.
- Als je met je bedrijf **meer dan 500.000 euro** wil ophalen, dan moet je een **informatienota** opmaken.
- Zodra je binnen een periode van 12 maanden **5 miljoen euro** wil ophalen, moet je een **prospectus** opmaken.

Een informatienota is een vereenvoudigde vorm van een prospectus en mag niet meer dan 15 pagina's bevatten. Bolero Crowdfunding stelt hiervoor een handige template ter beschikking.

Investeerders kunnen tot een maximum van **5.000 euro per persoon** per project investeren bij crowdlendingcampagnes die maximaal 500.000 euro willen ophalen.

Bij campagnes tot maximum 5 miljoen euro kunnen investeerders zelfs **tot 25.000 euro per persoon** per project investeren.



Hoeveel kost het mij als ondernemer om een crowdlendingcampagne te doen?

De kost varieert, afhankelijk van het project, **tussen 4,5% en 6%** op het opgehaalde bedrag. Deze commissie moet enkel betaald worden als je crowdfundingcampagne succesvol is.

Na een **positieve screening** van de aanvraag wordt er een fee aangerekend om toegang te krijgen tot het platform (max. 5.000 euro). Na een geslaagde financiering van het project wordt de totale kostprijs op het opgehaalde bedrag aangerekend, verminderd met de fee die je vooraf al betaald hebt. Verder moet je bij Bolero Crowdfunding geen vaste kosten betalen en geen hosting- of administratiekosten.

De investeerders betalen geen kosten voor hun investering in jouw crowdlendingcampagne. Geen instapkosten, geen beheerskosten en geen uitstapkosten.

Wat krijg ik als ondernemer in ruil voor die kostprijs?

Aan elke financiering zit een kostenplaatje, dus ook bij crowdlending. Maar een degelijk platform helpt u bij het lanceren van een crowdlendingcampagne.

In ons geval, bij Bolero Crowdfunding, krijg je in ruil voor de fee:

- De kans om een achtergestelde lening op te halen (zonder waarborgen).
- De mogelijkheid om een campagne te lanceren binnen de groeiende community van Bolero Crowdfunding.
- Professionele marketingondersteuning.
- Het gebruik van de documentatie en het platform van Bolero Crowdfunding (volledig conform aan de Belgische regelgeving).
- Toegang tot een platform om ook nadien met je investeerders te kunnen blijven communiceren.
- Een obligatieregister na een succesvolle campagne.
- Een betalingsbestand, zodat je de investeerders makkelijk terug kan betalen.

Hoe verloopt mijn project van begin tot eind?

Alles begint met een eerste vrijblijvend, **verkennend gesprek** tussen jou, de ondernemer, en Bolero Crowdfunding. Daarbij kan je inschatten of crowdlanding een passende manier is om jouw plannen te realiseren.

Als crowdlanding voor jou de gepaste oplossing is en je wil een aanvraag doen, maakt Bolero Crowdfunding een analyse van de onderneming en het project aan de hand van de jaarrekening, het groeiplan en het businessplan.

Bij een **positieve beslissing** en akkoord van beide partijen kan de campagne van start gaan. Je krijgt dan toegang tot het Bolero crowdlandingplatform en krijgt een maand de tijd om het te financieren project voor te stellen op het platform aan de hand van een online campagnepitch met o.a. uitleg rond de plannen, financieringsbronnen, het distributiemodel,...



Daarna wordt er samen **een datum afgesproken om de campagne te lanceren** naar potentiële investeerders.

Bolero Crowdfunding zorgt voor de nodige **marketing en promotie** naar hun community, maar aarzel uiteraard ook zelf niet om de campagne maximaal te verspreiden of in de kijker te zetten via je eigen kanalen. Zo gebruik je crowdlanding werkelijk als een **marketingtool** die bijvoorbeeld extra publiciteit in de pers kan opleveren, maar je bedrijf ook een glans van innovatie geeft. Je bent “mee” met de nieuwe, moderne vormen van financiering.

Vervolgens wordt de campagne op de afgesproken datum online gezet en kunnen geïnteresseerden starten met investeren.

Een aantal dagen na de financiering, wanneer alle **administratie** in orde werd gebracht, wordt het opgehaalde bedrag (rekening houdende met de te betalen fee) aan jou overgemaakt.

De gemiddelde doorlooptijd tussen het eerste gesprek en de invulling van de campagne bedraagt **zo'n 4 tot 6 weken**. Een crowdlandingcampagne opzetten kan dus vrij snel gaan!

Wat is mijn risico als ondernemer?

Als je een crowdlendingcampagne opzet, moet je **transparant** zijn naar potentiële investeerders, zodat zij een weloverwogen beslissing kunnen nemen om al dan niet in jouw onderneming te investeren. Je zult als onderneming dan ook al je plannen en bedrijfsinformatie ter beschikking moeten stellen. Eens de crowdlendingcampagne definitief afgesloten is, zal deze informatie niet meer publiekelijk zichtbaar zijn.

Of je onderneming het nu goed doet of niet, je zal op geregelde tijdstippen een bepaald bedrag aan rente moeten betalen volgens de voorwaarden van de obligatielening.

Blijf in contact met je investeerders na een geslaagde campagne

Communicatie naar de investeerders blijft heel belangrijk na een geslaagde campagne. Wij merken dat onze Bolero Crowdfunding-leden toch wel wat vragen hebben over de projecten waarin ze geïnvesteerd hebben.

Via ons platform kan je **nieuwsberichten versturen naar de investeerders** die destijds in je project geïnvesteerd hebben. Je kan de investeerders bijvoorbeeld informeren over de bereikte mijlpalen en gang van zaken van de onderneming. Ideaal om mond-tot-mond reclame te genereren!

Communicatie die jullie zelf posten, komt natuurlijk nog altijd veel krachtiger over! We krijgen van de investeerders altijd **positieve reacties** op berichten die door de ondernemers gepost worden.

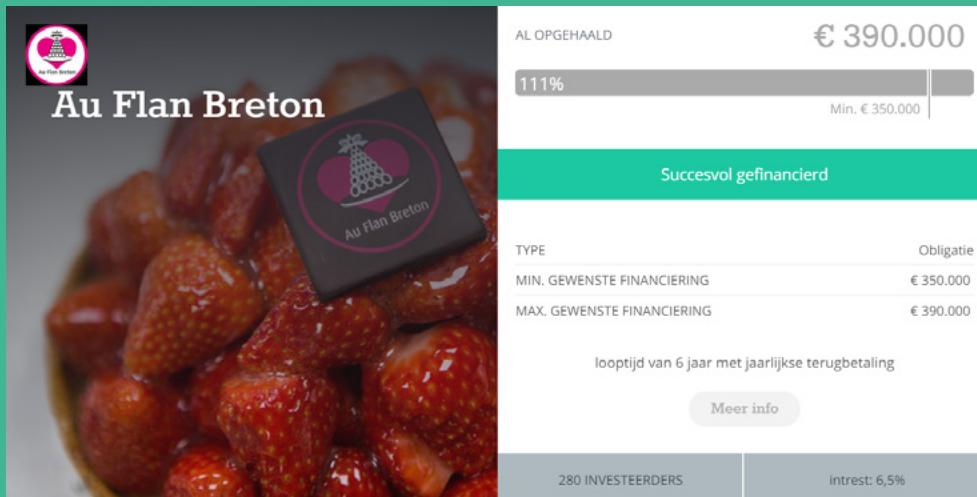
Welke mogelijkheden biedt crowdlending nog?

Private campagnes zijn ook mogelijk. Een onderneming kan bijvoorbeeld enkel de eigen personeelsleden de mogelijkheid bieden om in te tekenen. Zo kan de onderneming het vertrouwen van het personeel winnen en de werknemer een extra beloning bieden (rendement).

Wie is Bolero Crowdfunding?

Bolero Crowdfunding is het financieel crowdfundingplatform van **KBC** waar Belgische investeerders en ondernemers elkaar vinden om **samen in groei** te **investeren**. Al sinds 2015 verbindt Bolero Crowdfunding, als erkend crowdlendingplatform door de FSMA, investeerders en ondernemers. In 2019 werd via Bolero Crowdfunding maar liefst **9,5 miljoen euro opgehaald** voor 15 lokale kmo's en groeibedrijven.

Succescase: Au Flan Breton Een interview met zaakvoerder Frederic Delrue



Au Flan Breton is een ambachtelijke bakkerij op grote schaal die sterk geautomatiseerd is en erg vooruitstrevend werkt. De onderneming bestaat momenteel 14 jaar en heeft zeven winkels in Vlaams-Brabant. In oktober 2019 haalden ze **390.000 euro op via een obligatielening** op het Bolero Crowdfunding-platform. En dat zorgde voor een mooie groeispurt!

We namen even de tijd om met **zaakvoerder Frederic Delrue** het te hebben over de crowdlandingcampagne van Au Flan Breton.

Welk project(en) heb je via crowdlanding gefinancierd?

2018 en 2019 waren voor Au Flan Breton heel uitdagend. Ons **werkingskapitaal** kwam toen onder druk te staan door een grote investering die we in 2018 gedaan hadden. Ook de personeelskost steeg en door een inbraak in één van onze winkels hebben we onverwacht sterk moet investeren in inbraakbeveiliging. Daardoor kwam onze verdere groei in gevaar. Dankzij de crowdlandingcampagne op Bolero Crowdfunding hebben we op een snelle manier 390.000 euro opgehaald. **Dat gaf ons de ruimte om een mooie boost te geven aan de groei van Au Flan Breton.** Zo hebben we in 2020 al **twee nieuwe winkels kunnen openen** die meteen winstgevend zijn en in het najaar willen we nog twee extra winkels openen. Dus 2020 en 2021 zien er alvast positief uit.

Waarom dacht je aan crowdlanding voor de financiering van je project?

Ik had al gehoord over crowdfunding, maar ik dacht in de eerste plaats dat dit enkel voor héél jonge bedrijven was. Via via had ik vernomen dat crowdlanding wel iets was voor **meer mature bedrijven** zoals het onze. Het opgehaalde bedrag van een crowdlandingcampagne wordt ook gezien als eigen vermogen en het is ook **niet nodig om waarborgen neer te leggen** zoals bij een traditioneel bankkrediet. Dat was toch wel een voordeel.

Welke positieve effecten, of welke meerwaarde, heb je dankzij crowdlanding kunnen creëren?

Als ondernemer moet je vrij open kunnen zijn over de situatie in je onderneming. Potentiële investeerders kunnen deze informatie raadplegen en als ze overtuigd zijn van je business plan en financiële cijfers kunnen ze starten met investeren. Het is leuk om te zien dat je vertrouwen krijgt van héél wat particuliere investeerders.

Crowdlanding heeft er ook voor gezorgd dat we met Au Flan Breton een **stevige groeispuurt** hebben kunnen maken. Zonder crowdlanding zou onze onderneming wel kunnen groeien, maar helaas niet snel genoeg. Die groei zorgt ervoor dat we heel wat nieuwe contracten hebben kunnen afsluiten en er veel nieuwe klanten bij kregen. **Mond-tot-mondreclame werkt nog steeds het best.** Én we konden 2 nieuwe winkels openen. Dat had zo snel niet kunnen gebeuren zonder onze crowdlandingcampagne.

De campagne kreeg ook héél wat aandacht op social media. Die **extra publiciteit** is natuurlijk ook altijd mooi meegenomen voor een kmo.

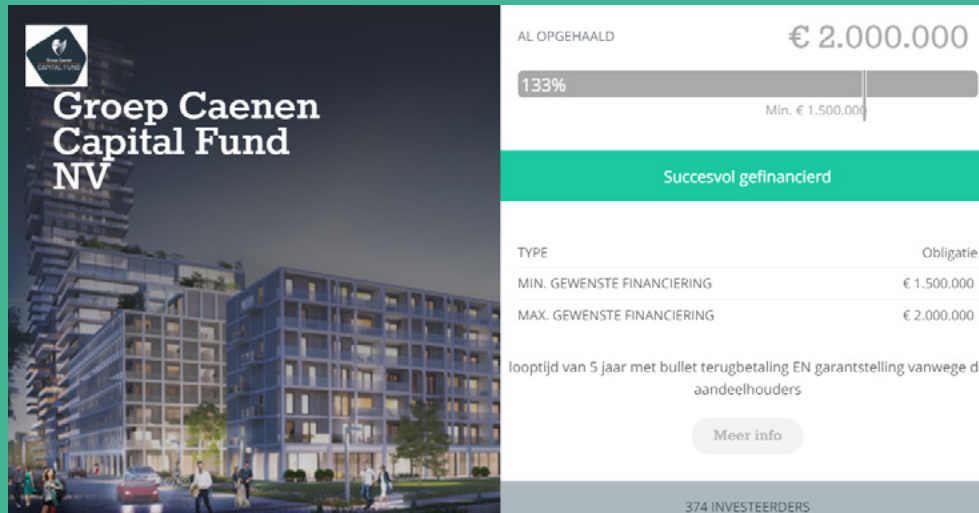
Waarom vind je crowdlanding een goede aanvulling op een klassieke financieringsvorm?

Crowdlanding is een **mooie aanvulling op het traditionele bankkrediet**. Het is een mooie mix en zorgt voor een **sterke diversificatie van financiering**. Soms is het op een bepaald moment niet mogelijk om nog extra financiering te krijgen bij de bank. Gelukkig kan crowdlanding daar een oplossing voor bieden. Zo kon ik als ondernemer toch nog mijn verdere groeiplannen uitwerken.

Hoe kwam je bij Bolero Crowdfunding terecht?

De relatiebeheerder in het **KBC-kantoor** bracht me in contact met Bolero Crowdfunding. Kristien de Smedt, de business manager van Bolero Crowdfunding, heeft me dan de werking van het Bolero Crowdfunding-platform goed uitgelegd. Zo wist ik precies wat het platform allemaal kan en wat crowdlanding voor Au Flan Breton kon betekenen. De verdere samenwerking verliep vlot. **In amper een paar weken tijd** had ik de nodige financiering voor onze verdere groeiplannen.

Succescase: Groep Caenen Capital Fund



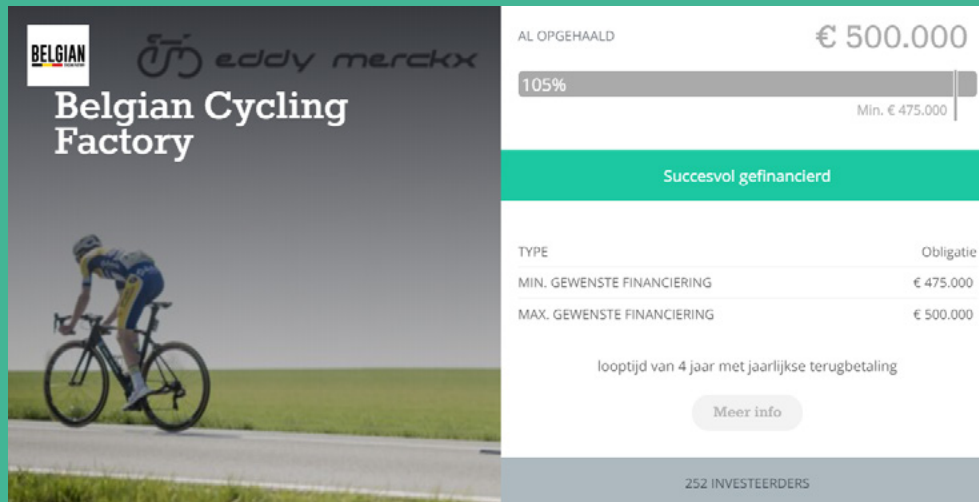
Groep Caenen Capital Fund is een **obligatiefonds** die voornamelijk investeert in gronden waarvoor er een 'recht van opstal' verleend wordt aan solvabele aannemers of projectontwikkelaars. Daarnaast investeert Groep Caenen Capital Fund eveneens in hotelvastgoed, verhuurd vastgoed (logistiek, kantoor en retail) en sinds kort in private equity.

Groep Caenen Capital Fund beschikt over een **enorme naamsbekendheid** en een uitgebreid netwerk binnen de vastgoedsector, waardoor ze steeds de beste deals uit de eerste hand gepresenteerd krijgen. Hun **uitgebreide klantenbestand** situeert zich zowel in België als Nederland.

Met **drie succesvolle crowdlandingcampagnes** in 2019 heeft Groep Caenen Capital Fund nv het record op zijn naam van **hoogst opgehaalde bedrag ooit** via een crowdlandingplatform in België. Hun drie campagnes samen zijn immers goed voor 5 miljoen euro. Telkens haalde Groep Caenen Capital Fund in een sneltempo het gewenste bedrag op.

De onderneming heeft de opgehaalde fondsen gebruikt voor de financiering van enkele nieuwe opportuniteiten die zich op de markt aanboden.

Succescase: Belgian Cycling Factory



De crowdlandingcampagne van Belgian Cycling Factory heeft in oktober 2019 een bedrag van **500 000 euro opgehaald**. Belgian Cycling Company is de koepel boven de grootste **Belgische sportfietsmerken Ridley en Eddy Merckx**.

Met deze obligatielening wou de onderneming voldoende kapitaal ophalen om een lopend **digitaliseringsproject** versneld af te ronden. De crowdlandingcampagne kreeg ook heel wat media-aandacht waardoor de campagne héél snel werd gefund. Sinds begin 2020 is het digitaliseringsproject gerealiseerd en is de **nieuwe webshop** van Belgian Cycling Factory beschikbaar.

Heb je ook interesse om je onderneming te laten groeien via crowdlanding?

Neem dan zeker contact op met het Bolero Crowdfunding-team via info@bolerocrowdfunding.be of bel 02 429 00 32. Of word nu lid op

Disclaimer

Deze publicatie is uitsluitend bedoeld voor informatieve doeleinden. De informatie is van algemene aard en heeft een uitsluitend educatief karakter.

Deze publicatie kan niet beschouwd worden als onderzoek op beleggingsgebied. Hoogstens kan deze publicatie worden beschouwd als een kleine niet-geldelijke tegemoetkoming die gratis ter beschikking wordt gesteld van het publiek. Deze publicatie kan evenmin worden beschouwd als beleggingsadvies of als beleggingsaanbeveling met betrekking tot de beschreven financiële instrumenten en houdt op geen enkele wijze een beleggingsstrategie in. De informatie opgenomen in deze publicatie mag op geen enkele manier gepubliceerd, herschreven of heruitgegeven worden in eender welke vorm. KBC Bank NV heeft beroep gedaan op de door haar betrouwbaar geachte bronnen voor de informatie opgenomen in deze publicatie. De accurateheid, volledigheid en tijdigheid van de informatie wordt evenwel niet gegarandeerd. Er wordt niet gewaarborgd dat de voorgestelde scenario's, risico's en prognoses de marktverwachtingen weerspiegelen noch dat ze in realiteit tot uiting zullen komen.

KBC Bank NV noch enige andere vennootschap van de KBC-groep (of enige van hun aangestelden) kunnen aansprakelijk gesteld worden voor enige schade, rechtstreeks of onrechtstreeks, die het gevolg is van de toegang tot, de consultatie of het gebruik van de informatie en de gegevens vermeld in deze publicatie.

KBC Bank NV – onder toezicht van de Europese Centrale Bank (ECB), de Nationale Bank van België (NBB) en de Autoriteit voor Financiële Diensten en Markten (FSMA)-- www.kbc.com.

Verantwoordelijke uitgever: Bolero Crowdfunding|KBC Bank NV – Havenlaan 2 – 1080 Brussel - België.
BTW BE 0462.920.226, RPR Brussel.